Commerce international Canada
International Trade Canada
Canada

CanadExport

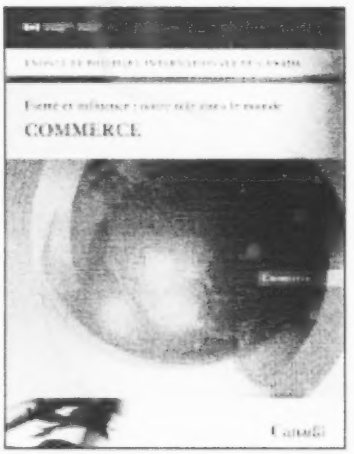
Vol. 23, nº 9
16 mai 2005

Le gouvernement fixe ses priorités commerciales

Le 19 avril, le gouvernement du Canada a déposé devant le Parlement l'*Énoncé de politique internationale du Canada — Fierté et influence : notre rôle dans le monde*, premier plan intégré du pays visant à renforcer le rôle du Canada dans le monde. La section commerce de ce document vise à mettre en évidence les contributions qu'ont apportées l'ensemble du gouvernement et du Canada à notre succès dans la nouvelle économie mondiale et nous montre le chemin à suivre pour l'avenir.

« La prospérité de notre pays repose sur deux grands piliers : la compétitivité et un engagement économique stratégique avec le reste du monde, a déclaré le ministre du Commerce international, M. Jim Peterson. L'Énoncé dresse une liste de priorités commerciales qui feront converger le monde vers nos collectivités, renforcera la présence commerciale canadienne dans le monde et fournira aux exportateurs chevronnés, comme à ceux qui en sont à leurs premières armes, les outils et les services nécessaires pour exceller sur les marchés étrangers. »

voir page 2 — **Priorités commerciales**



Un avant-goût du Canada au Japon

En mars 2005, le Canada participait pour la 23e fois à FOODEX Japan, 3e salon annuel international de l'industrie des aliments et des boissons et premier en importance de la région de l'Asie-Pacifique.

Le salon FOODEX 2005 a attiré pendant 4 jours plus de 92 000 professionnels de l'industrie et 2 200 exposants, dont 1 598 de l'étranger. Le prestigieux pavillon du Canada, à la fois impressionnant et dynamique, a suscité un grand intérêt chez les clients potentiels et a donné à de nombreux exportateurs canadiens une excellente occasion de tirer parti des lucratifs marchés des aliments et boissons du Japon et de l'Asie. Selon l'ambassade du Canada à Tokyo, 22 entreprises canadiennes ainsi que 4 associations industrielles et 4 provinces ont participé à l'édition 2005 de FOODEX Japan. Cette manifestation a sans aucun doute multiplié les occasions d'affaires à l'exportation.

Le pavillon canadien a attiré un flot incessant de visiteurs, certainement attribuable aux quatre exceptionnelles démonstrations culinaires. Pendant que les exposants étaient occupés à rencontrer des clients potentiels, une veille concurrentielle se tenait au salon FOODEX pour recueillir des renseignements sur les aliments fonctionnels et les nutraceutiques dont Agriculture et Agroalimentaire Canada (AAC) a fait sa priorité dans le cadre de sa « Stratégie pour le Japon » avec la collaboration du ministère ontarien de l'Agriculture et de l'Alimentation et des délégués commerciaux de Commerce international Canada (CICan) au Japon. Une réception de réseautage

voir page 6 — **Avant-goût du Canada**

2007-01883/

Aéroport de Doha : des contrats à l'horizon

Des appels d'offres d'une valeur totale de près de 2,5 milliards de dollars en ce qui a trait aux travaux effectués au nouvel aéroport international de Doha, au Qatar, seront lancés tout au long du mois de mai. M. Rudy Vercelli, directeur du développement stratégique mondial chez Bechtel Aviation, la société chargée d'administrer ces travaux, profitera de l'Airport Build and Supply Exhibition, qui aura lieu à Dubaï du 23 au 25 mai, pour fournir des détails sur les appels d'offres.

Jusqu'à maintenant, des contrats d'une valeur d'environ 744 millions de dollars ont été attribués pour la prise en main du site, la remise en état du terrain et l'enlèvement des détritus. Les travaux comprennent l'édification d'une nouvelle aérogare, la construction de deux pistes, l'aménagement d'un parc commercial et la mise en place d'une infrastructure aéroportuaire complète.

Dans les mois à venir, la priorité sera de recruter des fournisseurs de matériel aéroportuaire qui soient les meilleurs sur le marché et qui puissent fournir des biens très divers, dont le matériel d'éclairage des pistes, les appareils d'inspection des bagages, les systèmes de manutention, etc. La compétitivité des prix aura aussi son importance.

Bechtel a défini 20 projets de construction, dont six ont déjà été attribués. Les 14 autres projets n'ont pas encore été attribués, mais il est trop tard pour soumissionner. Cependant, il est encore possible de remplir un rôle de sous-traitant auprès des entreprises qui ont obtenu les principaux projets.

On n'exige pas des entreprises canadiennes jugées admissibles aux projets qu'elles aient un agent local, mais il leur est recommandé d'en recruter un, comme le préconisent les pratiques commerciales en usage au Qatar. L'agent pourra ainsi les conseiller et les informer.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Steven Passlo, directeur de l'information sur les contrats, Bechtel, tél. : (011-974) 467-9529, téléc. : (011-974) 467-9583, courriel : pcpappas@bechtel.com, site Web : www.ndiaproject.com.

Priorités commerciales — *suite de la page 1*

La mondialisation, le progrès technologique et le nombre grandissant de consommateurs qui participent à l'économie mondiale continuent de transformer le commerce international. Les entreprises et les pays doivent désormais actualiser sans cesse leur approche en matière de commerce international afin d'assurer leur compétitivité et leur prospérité à long terme. Le gouvernement du Canada concentrera toute son énergie sur les champs d'activité les plus profitables aux Canadiens. Pour ce faire, Commerce international Canada a établi les trois priorités suivantes :

- faire du Canada un pays qui attire les gens de talent et les investissements
- développer davantage nos relations avec des partenaires clés
- fournir aux entreprises les services dont elles ont besoin

La stratégie canadienne de commerce international doit apporter les bonnes réponses en ce qui concerne le climat des affaires au pays et nos relations commerciales internationales. Elle doit en outre assurer aux entreprises canadiennes les services dont elles ont besoin pour réussir sur le marché mondialisé. À cet égard, les représentants du gouvernement s'entretiendront avec les principaux acteurs de l'économie au sujet du déploiement de la stratégie au cours des prochains mois.

Pour de plus amples renseignements et lire l'Énoncé, consultez le site www.international.gc.ca.

Coup d'œil sur Commerce international Canada

- 800 délégués commerciaux dans plus de 140 villes étrangères et 100 délégués commerciaux dans 12 bureaux régionaux desservant tout le Canada.
- Services offerts à plus de 15 000 clients représentant plus de 12 000 entreprises par l'intermédiaire du Délégué commercial virtuel.
- Partenariats avec plus de 30 ministères fédéraux, les provinces, territoires et municipalités afin de les aider à percer les marchés internationaux.
- Budget annuel de 174,1 millions de dollars.
- Contribue aux exportations de biens et services canadiens, à l'investissement direct canadien à l'étranger ainsi qu'à l'investissement direct étranger au Canada.

CanadExport

Rédaction : Yen Le
Aaron Annable
Jean-Philippe Dumas

Abonnement
Téléphone : (613) 992-7114
Télécopieur : (613) 992-5791
Courriel : canad.export@international.gc.ca
Site Web : www.canadexport.gc.ca

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.

Convention de la poste-publication nº 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS), CICan
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : canad.export@international.gc.ca

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

GO-EXPO : Gas and Oil Exposition 2005 et Canadian International Petroleum Conference

www.petroleumshow.com

Calgary, Alberta — du 7 au 9 juin 2005 — Qu'il s'agisse d'exploration ou de production, si vous fournissez du matériel et des services aux secteurs du pétrole et du gaz, GO-EXPO sera l'occasion de mettre en valeur votre savoir-faire, vos outils, votre technologie et vos compétences auprès de milliers de professionnels du monde entier.

La foire commerciale biennale GO-EXPO, la plus importante manifestation commerciale à se tenir au Canada en 2005 dans le domaine du pétrole et du gaz, aura lieu à Calgary en même temps que la Canadian International Petroleum Conference. Pendant trois jours, les représentants de plus de 400 sociétés internationales y seront réunis. Venez découvrir les récentes percées technologiques de l'industrie pétrolière et gazière, entendre les discours des dirigeants de cette industrie et prendre connaissance des derniers développements en ce qui a trait aux grands projets. L'édition de 2003 a attiré plus de 18 000 visiteurs de 52 pays et regroupait plus de 400 exposants.

GO-EXPO 2005, c'est aussi :

- Le World Oil Centre Stage — gratuit pour tous les visiteurs —, soit le lieu où des entreprises de premier plan présentent des produits et technologies de pointe. Plus de 60 présentations sur les technologies de l'heure sont au programme dans deux salles;
- L'Industry Career Fair, un salon de l'emploi aménagé sur place portant sur le recrutement international ainsi qu'un forum en direct (www.oilcareerfair.com);
- L'International Business Centre, où les acheteurs internationaux pourront établir des contacts avec des dirigeants de l'industrie et des représentants d'entreprises triées sur le volet et prêtes à exporter;
- La Canadian International Petroleum Society, une société qui aura l'honneur d'accueillir des délégués du monde entier à sa 56e assemblée annuelle, laquelle comporte une conférence technique d'une durée de trois jours et diverses activités sociales.

À cette occasion, il sera également possible de rencontrer des délégués commerciaux du Canada en poste dans des pays producteurs de pétrole et de gaz, notamment au Mexique et au Nigéria, et de mieux se renseigner sur les occasions d'affaires internationales qu'offrent leurs marchés respectifs.

Pour de plus amples renseignements sur les rencontres avec les représentants du Service des délégués commerciaux du Canada, veuillez communiquer avec Etienne Sum Wah, délégué commercial, Commerce international Canada, tél. : (613) 996-1930, courriel : etienne.sum-wah@international.gc.ca.

GO-EXPO : « parce que la technologie change tout ».

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

Votre porte d'accès au Service des délégués commerciaux
www.infoexport.gc.ca

Succès d'un cambiste canadien en Asie-Pacifique

La société canadienne Custom House Global Foreign Exchange est un bon exemple de société qui commence à s'imposer sur le marché de l'Asie du Sud-Est. Custom House, le plus gros courtier de change et fournisseur de solutions de paiement indépendant en Amérique du Nord, a adopté un mode de gestion qui lui a valu des prix et qui lui a permis d'intensifier ses activités à l'étranger. Ayant son siège social à Victoria, en Colombie-Britannique, Custom House possède plus de 80 succursales réparties dans sept pays du Pacifique, dont l'Australie, la Nouvelle-Zélande et Singapour.

M. Ian Taylor, vice-président principal des ventes et des activités de commercialisation mondiales, veille au développement de l'entreprise. « L'Australie et la Nouvelle-Zélande, déclare-t-il, étaient des marchés cibles tout indiqués pour la mise en œuvre initiale de notre stratégie d'implantation en Asie-Pacifique et en Asie du Sud-Est ». Et quelles cibles de choix! En moins de trois ans, Custom House a triplé le nombre de ses succursales dans la région, lesquelles rapportent aujourd'hui environ 25 % du chiffre d'affaires de l'entreprise à l'étranger, soit 2,5 milliards de dollars de transactions annuellement. Custom House a été l'un des rares cambistes non bancaires à pouvoir satisfaire aux exigences d'octroi de licence rigoureuses du gouvernement de l'Australie, ce qui lui a valu d'établir rapidement sa crédibilité dans ce pays.

La réussite de Custom House repose sur des pratiques commerciales éprouvées en matière de prestation de services hors pair et d'innovation technologique et sur une certaine souplesse lui permettant de répondre aux besoins du marché local. Conjuguez cela à la faculté d'attirer des compétences locales exceptionnelles et de tirer parti de réseaux bien implantés comme le Service des délégués commerciaux du Canada et vous obtenez une formule gagnante. Où en est maintenant Custom House? Avec des employés déjà en poste à Singapour, cette société examine les possibilités de croissance qu'offrent le marché de l'Asie du Sud-Est et les marchés avoisinants.

Pour de plus amples renseignements, allez à www.customhouse.com.

Trou d'un coup en Caroline du Sud

La Chambre de commerce de Myrtle Beach et le consulat général du Canada à Atlanta, en Géorgie, ont annoncé récemment que l'entreprise 4everSports située en Nouvelle-Écosse a conclu une entente lui permettant d'exploiter sa technologie unique et sophistiquée sur un terrain de golf de Myrtle Beach en Caroline du Sud, capitale mondiale du golf. Des représentants du consulat général ont pris part à la cérémonie d'inauguration officielle du TeePod™, un système informatisé de gestion de terrain de golf qui est constitué de postes alimentés par pile solaire et reliés à Internet par un réseau sans fil. L'inauguration de ce produit signé 4everSports s'est déroulée au Arcadian Shores Golf Club.

Il s'agit de la première installation d'un TeePod™ sur la côte Est, à l'extérieur du Canada. Le système d'information TeePod™ est un réseau de postes alimentés par pile solaire qui sont situés à chacun des trous d'un terrain de golf et qui sont reliés à Internet par un réseau sans fil. À l'heure actuelle, ces postes permettent entre autres d'inscrire un pointage, d'accéder aux tableaux des meneurs en temps réel et de

commander à boire ou à manger sur le terrain. Les cartes de pointage sont imprimées dans le chalet et enregistrées dans le système informatique branché sur Internet.

Le consulat général a fourni des renseignements sur le marché et établi des contacts qui ont permis de créer ce partenariat fructueux avec la direction régionale du Sud-Est de la chaîne d'hôtels Hilton, qui gère le principal terrain de 18 trous construit à proximité des trois hôtels sous sa responsabilité.

« 4everSports a fort bien réussi à s'imposer comme partenaire technologique des exploitants de terrains de golf, a affirmé M. Robert Bobbett, PDG de 4everSports. Nous avons entrepris l'installation de nos systèmes aux États-Unis au début de l'année 2003, et nos trois premiers terrains jouissent d'un succès énorme. Nous prévoyons agrandir le réseau 4everSports en installant de nombreux autres systèmes avant la fin de 2005. »

Afin de tirer profit d'un maximum de publicité locale, la cérémonie d'inauguration a eu lieu à la mi-mars, durant la populaire semaine canado-américaine de festivités de Myrtle Beach. Il s'agit de la 44e édition du festival d'une semaine qui attire environ 60 000 Canadiens dans ce réputé centre de villégiature de la Caroline du Sud.

Le consulat général assure la promotion du commerce, des investissements, du tourisme, de la culture ainsi que l'échange d'informations entre le Canada et les États américains du Sud-Est : Alabama, Géorgie, Mississippi, Caroline du Nord, Caroline du Sud et Tennessee.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Steve Adger Flamm, délégué commercial, consulat général du Canada à Atlanta, tél. : (404) 532-2018, téléc. : (404) 532-2050, courriel : steve.flamm@international.gc.ca, site Web : www.4everSports.com.

Relations d'affaires avec l'Égypte

Toronto et Montréal — du 28 mai au 3 juin — Le Conseil de commerce canado-arabe (CCCA) accueillera à Toronto ainsi qu'à Montréal une mission de promotion du commerce et de l'investissement organisée par le Conseil de commerce Canada-Égypte (CCCE) et composée de gens d'affaires égyptiens. M. Ziad Bahaa El Din, président égyptien de l'Autorité générale pour l'investissement et les zones franches, dirigera cette mission à laquelle participeront notamment des représentants des ministères du Pétrole, du Tourisme et des Affaires étrangères de l'Égypte, ainsi que le président de la Banque nationale d'Égypte.

Les principales activités prévues dans le cadre de cette mission sont deux colloques de deux jours — l'un à Toronto et l'autre à Montréal — ayant pour objet de présenter en détail les débouchés qui s'offrent aux entreprises canadiennes en Égypte. Sont également prévues des rencontres privées avec les représentants de diverses institutions canadiennes et des rencontres individuelles avec des représentants d'entreprises afin de favoriser les partenariats entre entreprises canadiennes et gens d'affaires égyptiens.

Qui devrait participer?

Les entreprises canadiennes souhaitant connaître les débouchés qui s'offrent sur le marché égyptien, tout comme celles souhaitant établir des relations d'affaires avec des entreprises égyptiennes et se familiariser avec le gouvernement égyptien, devraient saisir cette occasion. Les institutions financières et les investisseurs de capital de risque auront notamment la possibilité de promouvoir les forces des marchés financiers canadiens et les sources de financement auprès des grands acteurs des milieux d'affaires égyptiens.

En participant à cette activité commerciale, les entreprises auront accès à des gens d'affaires et dirigeants clés du gouvernement égyptien.

Un marché ouvert

Pays le plus populeux du monde arabe, et aussi le plus avantagé de par sa situation géographique, l'Égypte joue un rôle clé dans la région. Elle s'emploie à réorienter son économie et y apporte de nombreuses réformes dans le but de l'adapter aux exigences de la mondialisation.

Alexandrie, principal port d'Égypte.

En janvier 2003, le gouvernement égyptien a annoncé l'abolition de son système de taux de change fixe, les taux de change des devises étant déterminés désormais par le marché des changes. Si cette mesure implique à court terme une hausse du prix des importations, elle semble toutefois s'inscrire dans une tendance vers une libéralisation accrue des échanges qui favorisera au bout du compte le commerce international.

Pour confirmer sa volonté de favoriser le développement économique, le gouvernement a lancé en juillet 2004 un programme de réforme économique comportant des mesures audacieuses qui visent à accélérer le développement de l'ensemble de l'économie. Ces mesures de plus en plus libérales mèneront progressivement à l'instauration de procédures et de règlements d'importation plus transparents et plus efficaces; et la tendance qui se dessine est celle d'une libéralisation accrue du commerce. L'Égypte a pris une décision importante, celle d'abolir la liste des importations interdites et de lever les obstacles à l'importation. Le programme de réforme comprend les éléments suivants :

- réforme des douanes
- réforme de l'impôt sur le revenu
- réforme du système financier
- promotion de l'investissement
- préservation du filet de sécurité sociale
- incitation à l'innovation

Dans l'ensemble, la croissance économique se poursuit, le PIB ayant augmenté de 3,2 % en 2003 et de 4,3 % en 2004. La nouvelle politique monétaire et de taux de change s'est traduite par la stabilité de la livre égyptienne et par un taux plus réaliste fondé sur les forces du marché. La bourse égyptienne a aussi connu plusieurs phases d'expansion, ayant enregistré une augmentation sans précédent de 119 % en 2004.

L'annonce de baisses marquées des droits de douane, la réforme bancaire et fiscale, les efforts de privatisation accrus et diverses autres mesures sont des signes qui ne trompent pas et qui laissent entrevoir clairement une économie égyptienne ouverte et en expansion.

Pour de plus amples renseignements ou pour assister aux colloques à Toronto et à Montréal, communiquez avec le CCCA, tél. : (905) 568-9413, courriel : info@canada-arabbusiness.org, site Web : www.canada-arabbusiness.org. Pour plus de détails sur la délégation égyptienne, joignez Motaz Raslan, président, CCCE, courriel : cebc@canadaegypt.org.

Préparez-vous à remporter du succès à la GITEX

Dubaï, É.A.U. — du 25 au 29 septembre 2005 — Le consulat du Canada à Dubaï va assurer l'aménagement d'un pavillon national à la Gulf Information and Technology Exhibition (GITEX). La GITEX est l'une des principales expositions des TIC dans le monde. Elle est depuis 20 ans l'une des manifestations préférées du secteur des TIC des pays du Golfe et du Moyen-Orient. Elle est aussi considérée par beaucoup d'entreprises canadiennes comme l'un des principaux forums où faire connaître leurs produits et services.

En 2004, la croissance prévue de la GITEX a été dépassée : plus de 100 000 visiteurs commerciaux sont venus des pays du Golfe et du Moyen-Orient, de la Communauté des États indépendants, de l'Afrique et du sous-continent indien. La GITEX est l'une des principales expositions internationales pour l'informatique, les systèmes et les applications du domaine des communications; elle est au cœur du secteur du commerce des TIC dans la région. La GITEX couvre les domaines suivants :

- matériel et systèmes de TIC
- télécommunications, communications et réseaux sans fil
- logiciels et services
- technologies bancaires et services financiers
- technologies de recherche et de développement

Il y aura sur place des séminaires, des conférences et un marché de l'ordinateur, c'est-à-dire une salle ouverte au public et réservée aux détaillants de matériel spécialisé pour ordinateurs personnels.

Les Émirats arabes unis — en particulier Dubaï — sont un leader régional et un consultant pour le projet de cybergouvernement en cours de développement dans les pays du Golfe. Le pays traverse actuellement une période de croissance exceptionnelle dans le domaine des TIC, y compris dans les marchés du logiciel, du matériel et des télécommunications. Dubaï s'emploie activement à se donner le rôle de plaque tournante des TIC au sein d'un marché de 1,9 milliard de consommateurs.

Le pavillon du Canada aura 234 m^2 au total. Pour la somme de 5 940 dollars américains, l'exposant pourra avoir un stand aménagé de 9 m^2 (on peut aussi réserver des espaces plus grands). La GITEX offre aux exportateurs une occasion unique de s'établir sur ce marché très riche de la région du Golfe en vue d'y développer leurs activités commerciales ou de recruter des agents venus de trois continents. Ne ratez pas cette chance!

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Fouad Souied, délégué commercial, consulat du Canada à Dubaï, tél. : (011-971) 4-314-5555, téléc. : (011-971) 4-314-5556, courriel : fouad.soueid@international.gc.ca, ou avec Venky Rao, représentant des organisateurs, tél. : (905) 896-7815, courriel : dwtc@rogers.com, site Web : www.gitex.com.

Avant-goût du Canada — *suite de la page 1*

parrainée par l'ambassade du Canada où seules ont été servies des boissons canadiennes a mis à l'honneur de nombreux ingrédients alimentaires canadiens. Les impressions des clients ont été très favorables.

Cette promotion réussie des produits canadiens est le fruit d'un important travail d'équipe sur le deuxième plus grand marché d'exportation du Canada par les représentants d'AAC et les délégués commerciaux de CICan de Tokyo, de cinq autres missions au Japon et de celle de Shanghaï (Chine).

Compte tenu du succès qu'a remporté le pavillon du Canada à FOODEX 2005, pourquoi ne pas envisager de participer à l'édition de 2006? FOODEX Japan 2006 se tiendra du 14 au 17 mars.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Suzanne Lalonde, déléguée commerciale, ambassade du Canada au Japon, tél. : (011-81-3) 5412-6200, téléc. : (011-81-3) 5412-6327, courriel : jpn.commerce@international.gc.ca, site Web : www2.jma.or.jp/foodex/en.

Exportations agroalimentaires du Canada vers le Japon

(En millions de $CAN)	2003	2004
Total :	**2 323,974**	**2 495,346**
Principaux produits :		
graines de canola	703,476	672,743
porc congelé	425,405	466,512
porc frais	206,442	256,795
blé non dur	209,630	217,231
fèves de soja	75,886	146,027

Source : Agriculture et Agroalimentaire Canada

Le Japon à l'écoute des artistes du Canada

S'inspirant du thème de la diversité, le programme culturel que proposera le Canada à l'Exposition universelle de 2005 qui se tiendra à Aichi, au Japon, mettra en vedette toute une brochette d'artistes de grand talent de tout le Canada dont les œuvres font ressortir notre diversité, notre créativité et notre talent pour l'innovation. Dans cet esprit, l'Association pour la musique électronique, ou l'aemusic, dirigera une mission commerciale de représentants de la musique électronique canadienne à l'Exposition universelle en juillet 2005.

L'aemusic est une association canadienne progressiste vouée à la promotion de la viabilité économique de la musique électronique canadienne sur la scène internationale. Selon elle, la musique engendrée par ordinateur est une forme d'art qui se répand dans le monde entier et qui encourage les applications technologiques novatrices, et le Canada compte bon nombre de producteurs de cybermusique jeunes et dynamiques qui ont trouvé leur propre créneau sur la scène internationale de la musique informatique. « Nous sommes très enthousiasmés à l'idée d'emmener nos membres et leurs clients japonais à l'Exposition universelle de 2005 et d'y découvrir la culture et l'hospitalité japonaises sous leurs formes les plus raffinées », fait observer M. Jean Nicolas Dupéré, directeur de l'aemusic.

Des partenaires culturels

Grâce à une expansion considérable de son marché, le Japon est un important partenaire culturel qui favorisera la diffusion internationale de la musique électronique canadienne en 2005. Prenant appui sur le succès d'une mission antérieure à Tokyo en 2004, la mission canadienne qui se présentera à l'Exposition cherchera à stimuler les échanges internationaux et à mieux faire connaître la musique électronique canadienne au Japon. Sa participation est rendue possible en partie grâce au soutien de Commerce international Canada et du programme Routes commerciales du ministère du Patrimoine canadien.

Le 4 juillet 2005, l'aemusic sera l'hôte d'une séance de réseautage au pavillon du Canada à l'Exposition et présentera à cette occasion un consortium d'entreprises du secteur de la musique au marché japonais. Ce consortium regroupera des producteurs, des compositeurs, des interprètes, des maisons de disque et des diffuseurs de cybermusique de tous genres. L'aemusic a aussi entrepris la création d'un site Web en langue japonaise pour y convier directement les participants et médias japonais.

Les entreprises canadiennes suivantes seront représentées à Aichi :

- aemusic (www.aemusic.com)
- Statik Distribution (www.statikdistribution.com)
- Fidgital (www.fidgital.com)
- MUTEK (www.mutek.ca)
- nice+smooth ultramedia (www.nicesmooth.com)

Il est évident que la musique électronique canadienne s'est fait remarquer sur la scène internationale; et l'Exposition universelle du Japon est une magnifique occasion d'exhiber nos talents musicaux, notre technologie et notre inventivité.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Sylvie Morissette, déléguée commerciale (Enregistrement sonore, film et télévision) Commerce international Canada, tél. : (613) 996-1144, téléc. : (613) 992-5965, courriel : sylvie.morissette@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca/arts.

Tsunami : des partenariats pour la reconstruction

MONTRÉAL, QUÉBEC — les 2 et 3 juin 2005 — Très prochainement aura lieu à Montréal une conférence intitulée « Partenariats pour la reconstruction : le secteur privé canadien et les organisations internationales et non gouvernementales ». Ce sera l'occasion pour les entreprises canadiennes de se renseigner sur la manière dont la communauté internationale envisage la reconstruction dans les pays touchés par le tsunami qui s'est produit dans l'océan Indien en décembre dernier.

La communauté internationale a jusqu'à maintenant engagé plus de 6,3 milliards de dollars — dont 425 millions du Canada sur les cinq prochaines années — pour aider à la reconstruction dans les pays touchés par le tsunami dans le Sud et le Sud-Est de l'Asie. Il faut reconstruire les réseaux de communication, les routes, les ports et les infrastructures environnementales, rétablir les services communautaires et venir en aide aux centaines de milliers de victimes pour leur redonner leurs gagne-pain que sont la pêche et l'agriculture.

La conférence donnera aux entreprises canadiennes la possibilité d'apprendre comment les organisations internationales et non gouvernementales réagissent aux catastrophes naturelles et aux conflits et comment le secteur privé répond aux besoins techniques, financiers et matériels de ces organisations. Les représentants des entreprises canadiennes auront l'occasion d'assister à des séances plénières et à d'autres types de séances toute la journée le 2 juin. Ils pourront en outre avoir des rencontres personnelles avec des représentants de ces organisations le 3 juin.

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Leigh Wolfrom, délégué commercial, Commerce international Canada, tél. : (613) 992-0747, courriel : leigh.wolfrom@international.gc.ca, site Web : www.itcan-cican.gc.ca/tsunami/tsunami-response-fr.asp.

AGRICULTURE ET AGROALIMENTAIRE

Bologne, Italie — du 8 au 11 septembre 2005 — Il y aura un pavillon canadien à **SANA**, une exposition importante pour le marché international des produits naturels et écologiques dans le domaine de la nutrition, de la santé et de l'environnement. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Pier Paolo Chicco, délégué commercial, consulat général du Canada à Milan, tél. : (011-39-02) 6758-3355, téléc. : (011-39-02) 6758-3900, courriel : ital-td@international.gc.ca, site Web : www.sana.it.

Washington, D.C. — du 15 au 18 septembre 2005 — La **Natural Products Expo East** offrira plus de 1 700 produits naturels représentant plus de 1 100 entreprises. Elle comportera des séminaires de stratégie commerciale, des démonstrations culinaires, des dégustations d'aliments, des programmes de récompenses et de nombreuses manifestations relatives aux produits naturels. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.expoeast.com.

Caracas, Venezuela — du 6 au 9 octobre 2005 — Venez prendre part à **Agrotecnia**, exposition internationale de technologie agricole et de produits et services agricoles spécialisés. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada à Caracas, tél. : (011-58-212) 600-3000, téléc. : (011-58-212) 263-5349, courriel : crcas-td@international.gc.ca, site Web : www.confex-us.com.

AMÉNAGEMENT D'IMMEUBLES

Dubaï, É.A.U. — du 17 au 19 septembre 2005 — Venez exposer à **Cityscape 2005**, 4e manifestation internationale d'investissement et de développement immobiliers et venez faire la connaissance des principaux investisseurs, promoteurs et représentants gouvernementaux actifs dans le domaine de l'architecture, du développement, de la conception et de la construction d'immeubles commerciaux. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Venky Rao, représentant des organisateurs, tél. : (905) 896-7815, courriel : venkyrao@rogers.com, site Web : www.cityscape-online.com.

AUTOMOBILE

Detroit, Michigan (É.-U.) — du 29 août au 1er septembre 2005 — L'Automotive Industry Action Group sera l'hôte de l'expo-conférence **AutoTech 2005** pour les technologies, les produits, les services, les pièces, les systèmes et les composants d'automobiles. **Pour plus de renseignements**, visitez le site Web www.aiag.org.

INDUSTRIES DE L'ENVIRONNEMENT

Singapour — du 9 au 11 novembre 2005 — Venez participer à **Enviro Asia 2005**, lieu de lancement des technologies, des solutions, des systèmes, de l'équipement et des services les plus récents dans tous les domaines de la gestion de l'environnement. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec le haut-commissariat du Canada à Singapour, tél. : (011-65) 6325-3200, téléc. : (011-65) 6325-3294, courriel : spore-td@international.gc.ca, site Web : www.enviroasia.com.sg.

INDUSTRIES DE LA SANTÉ

Buenos Aires, Argentine — du 8 au 10 septembre 2005 — La foire commerciale internationale **ExpoMEDIAL** pour les produits, l'équipement et les services dans le secteur des soins de santé est un débouché pour les fournisseurs internationaux qui souhaitent étendre leurs activités commerciales dans la région. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Paula Solari, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Argentine, tél. : (011-54-11) 4808-1000, téléc. : (011-54-11) 4808-1111, courriel : bairs-commerce@international.gc.ca, site Web : www.expomedical.com.ar.

MATIÈRES PLASTIQUES

Caracas, Venezuela — du 20 au 23 juillet 2005 — Venez visiter **Empaque**, la 11e expo-conférence internationale sur les technologies d'emballage, d'embouteillage, d'encaissage et de transformation des aliments. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada au Venezuela, tél. : (011-58-212) 600-3000, téléc. : (011-58-212) 263-5349, courriel : crcas-td@international.gc.ca, site Web : www.confex-us.com.

SÉCURITÉ

Le Caire, Égypte — du 10 au 13 novembre 2005 — L'**Exposition-conférence internationale arabe sur le matériel de sécurité dans le domaine de la fabrication** est une bonne occasion pour les exposants d'échanger des renseignements et des technologies et systèmes de pointe dans ce domaine. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec l'ambassade du Canada en Égypte, tél. : (011-20-2) 794-3110, téléc. : (011-20-2) 794-7659, courriel : cairo-td@international.gc.ca, site Web : www.cityscape-online.com.

Service des renseignements

Le Service des renseignements de Commerce international Canada et d'Affaires étrangères Canada offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications et des services d'orientation. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376** (région d'Ottawa : **(613) 944-4000**), par télécopieur au **(613) 996-9709** ou par Internet (**www.international.gc.ca**).

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Convention de la poste-publication nº 40064047